

Компания «Русские навигационные системы» терпит убытки и меняет руководство. При чем здесь ГЛОНАСС?

Один из лидеров российского рынка разработчиков систем спутниковой навигации – «Русские навигационные технологии» (РНТ), – первым из российских венчурных компаний вышедший на биржу, в 2012 году стал резко терять свои позиции, терпеть убытки, его капитализация с момента размещения на ММВБ в июле 2010 года упала в 4 раза. Как стало известно Forbes, за прошлый год практически полностью сменилась команда РНТ, а с июня у нее новый генеральный директор. Бывший глава РНТ Иван Нечаев, растивший стартап с момента основания, пока остается в компании.

По словам нового гендиректора РНТ Виталия Калягина, инициаторами реорганизации выступили акционеры, а убытки компании связаны с сокращением выручки. По итогам 2012 года она упала на 29% по сравнению с показателем 2011 года. Калягин и акционеры винят во всем «отложенный спрос» на услуги в связи с приходом на рынок госрегулирования. А эксперты и бывшие сотрудники уверены, что это – ошибка компании в выборе бизнес-модели, а также «неумение оперативно реагировать на изменения».

История успеха и падения

Стартап родился в 2000 году: группа студентов-программистов во главе с Нечаевым устроилась на работу к бизнесмену Борису Сатовскому, основателю компании «Руслан коммуникейшнз», занимавшейся разработками навигационного оборудования и соответствующего софта. Программисты создали продукт под брендом «АвтоТрекер», позволяющий компаниям контролировать передвижение своего транспорта или грузов в режиме реального времени. Клиенты снижают риски потерь, кражи, а также оптимизируют маршруты. Уже в 2003 году «АвтоТрекер» получил первого клиента – «Донстрой», – а спустя два года стартап был выведен в отдельную компанию «Русские навигационные технологии», которую Нечаев и возглавил.

В 2008–2009 гг. РНТ заинтересовала инвесторов, получив два раунда инвестиций в сумме 170 млн рублей от «ВТБ-Фонд венчурный», а в июле 2010 года организовала IPO на ММВБ (привлечено 300 млн рублей). На данный момент «ВТБ – Управление активами» владеет 30,7% акций РНТ, 24,6% и 26,6% компании – в офшорах Fiazior и

Gloromo Holdings, одним из бенефициаров которых является Сатовский, 18% – в свободном обращении.

«АвтоТрекер» стремительно набирал популярность среди крупных корпоративных заказчиков. Систему установили на 5500 транспортных средствах компании «МРСК», клиентами также стали Сбербанк, «Роснефть», «Газпромнефть», «Мосметрострой», «Алроса» и другие. По итогам 2010 года РНТ увеличила выручку более чем в 2 раза, до 446,2 млн руб., а в 2011 году – до 622 млн руб. В планах РНТ на 2014 год значилось достижение выручки в 1,9 млрд руб. Однако по итогам прошлого года компания получила непрогнозируемый убыток в 48 млн рублей, большинство ее планов оказалось перечеркнуто. «Бумаги» РНТ стали падать еще с 2011 года, уронив капитализацию компании за весь период в 4 раза, до 469 млн руб.

Кто виноват?

Почему классически развивавшийся венчурный проект попал в такую непростую ситуацию?

Во-первых, не обошлось без государства. У властей, вложившихся в создание системы ГЛОНАСС, давно зрел план «коммерциализации» российской спутниковой группировки. С 2010 года правительство начало разработку проекта закона о реализации системы «ЭРА-ГЛОНАСС» (экстренное реагирование при авариях), согласно которому около 40 млн автомобилей страны будут обязаны иметь специальные передатчики, информирующие о ДТП, однако до сих пор проект не прошел все чтения Госдумы. Кроме этого, было принято более 60 региональных целевых программ для мониторинга общественного транспорта и других госслужб, реализация которых намечена на этот год. Все это сопровождалось изменением требований к оборудованию, что затормозило развитие рынка в целом. «Появилось много неопределенностей, и ряд крупных клиентов заняли выжидательную позицию», – поясняет руководитель венчурного бизнеса «ВТБ Капитал», председатель совета директоров РНТ Айдар Калиев. Однако, по его мнению, уже в этом году рынок начал оживать.

Во-вторых, появление государства на рынке сыграло на руку другой компании – «Навигационные-информационные системы» (НИС), принадлежащей бизнесмену Владимиру Евтушенкову (состояние \$6,7 млрд, №23 в списке Forbes). Ей досталось оснащение автопарков МВД, МЧС, Минтранса, «Почты России», «Транснефти» и

участие в большинстве региональных целевых программ.

Эксперты считают, что дело не только в изменениях правил игры на рынке, а и в том, что РНТ пожинает плоды изначально неверно выбранной стратегии развития. Бывший гендиректор «M2M Телематика» (дочерняя компания НИС), а ныне основатель собственного проекта SpaceTeam Алексей Смятских считает, что РНТ ошиблась еще 3–4 года назад, сделав ставку на один продукт и его коммерциализацию. Тогда как, например, у M2M было 30 продуктов, уточняет он. «Очень быстро этот рынок стал высококонкурентным и низкорентабельным», – подчеркнул Смятских. По его оценке, средняя рентабельность сектора 15%. РНТ побеждала на некоторых тендерах, демпингуя, вспоминает Смятских. «Их предложения были не просто самыми дешевыми, но часто заставляли задуматься о наличии маржи», – отмечает Станислав Емельянов, заместитель гендиректора компании Omnicomm, участвовавший вместе с РНТ в некоторых тендерах. Емельянов полагает, что компания понадеялась на эффективные проекты в будущем, а в итоге потеряла контроль над издержками. Он видит причину «в истории ее выхода на IPO и тех радужных, но не слишком обоснованных надеждах, что вселили в руководство РНТ ее инвестконсультанты».

Что делать?

Замдиректора ассоциации «ГЛОНАСС/ГНСС-Форум» Игорь Лисовой считает, что РНТ нужно сокращать штат сотрудников, а также выходить на новые рынки, например страховую телематику. Возможность следить за водителями и на основе этого формировать индивидуальные тарифы по каско давно будоражит умы сотрудников страховых компаний. Ни одна компания пока это не реализовала: основная проблема в написании софта, который будет анализировать полученные данные. Смятских также уверен, что без дополнительных инвестиций, пересмотра бизнес-модели и расширения линейки продуктов компании из убытков не выбраться.

В свою очередь Калиев отметил, что реорганизация компании практически завершена, но он не видит необходимости в смене бизнес-модели. «Мы были ориентированы на крупных заказчиков, а теперь расширяем фокус на средний и малый бизнес, а также дополняем продуктовую линейку», – уточнил Калиев. По словам Калягина, РНТ также пересматривает ценовую и дилерскую политику, делая сервис более доступным для регионов.

В нашей стране рынок спутниковой навигации стоит в самом начале своего развития. По словам Лисового, в России пока лишь 5 направлений, где применяются навигационные системы, а в Америке их 50. По подсчетам некоммерческого партнерства «ГЛОНАСС», созданного год назад для реализации проекта «ЭРА-ГЛОНАСС», в 2020 году объем рынка спутниковой навигации вырастет в 20 раз и составит 300 млрд рублей. Понятно, что крупные игроки решили побыстрее занять нишу, в которой можно будет заработать, а РНТ оказался не готов к такому серьезному натиску. Несмотря на это, Калиев настроен оптимистично: «Это перспективное направление, мы верим в компанию».

Источник: [Forbes](#) , 14.06.13

Автор: [Витковская С.](#)